

Segmentación de Clientes y Comportamiento de Abandono

Distribución de edad, ingreso, score de gasto y tasa de abandono por cluster identificado con KMeans

468

Total Clientes

27.78%

Tasa de Churn

1

Cluster con mejor Score

2

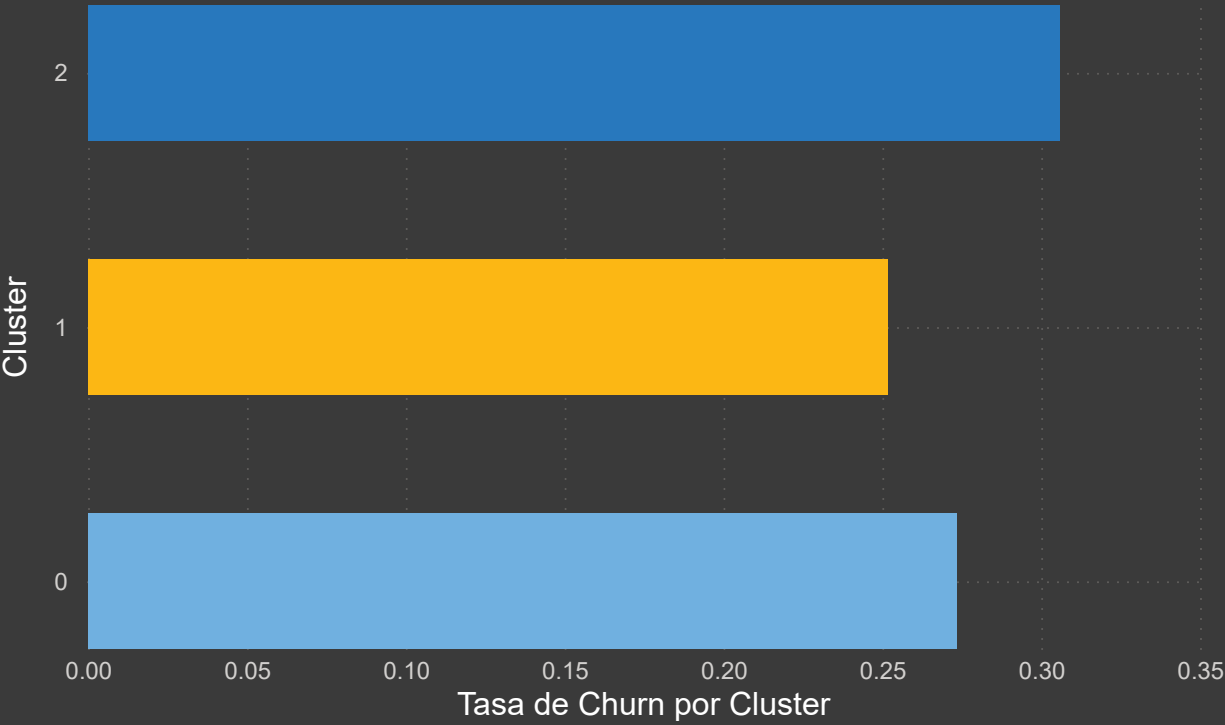
Cluster con más abandono

📌 Insights clave

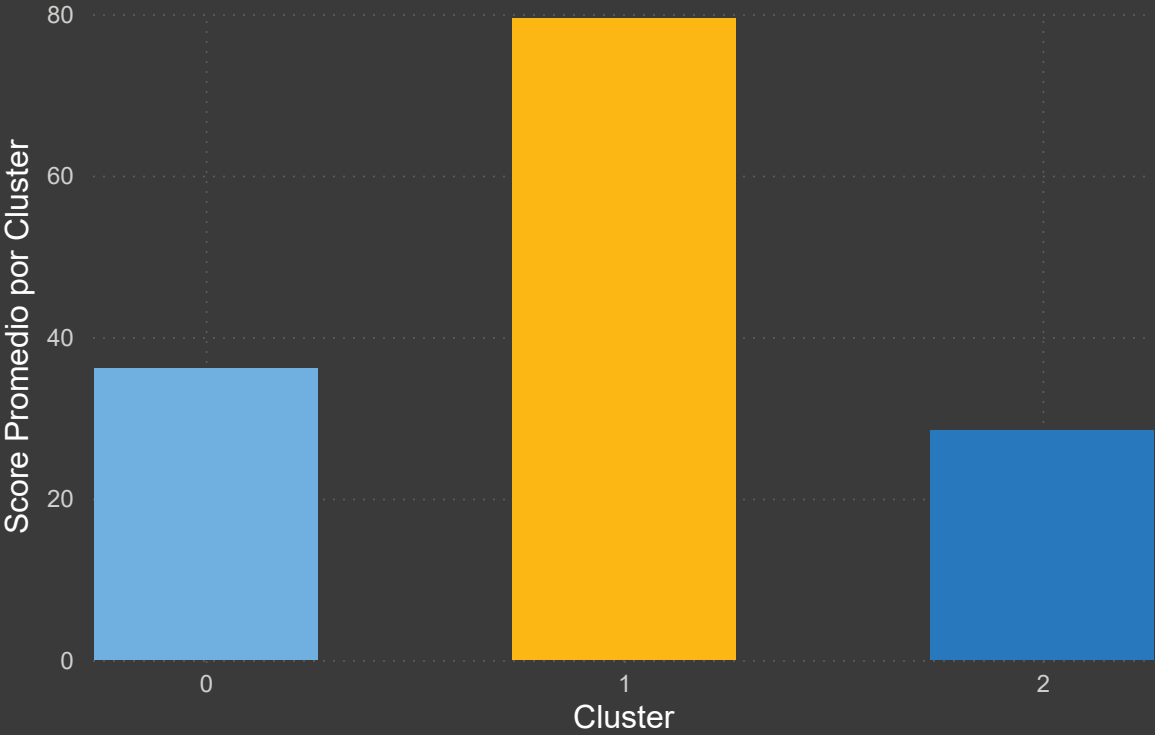
- **Cluster 2 tiene mayor abandono y bajo gasto**, a pesar de ingresos altos.
- Requiere atención prioritaria.
- **Cluster 1 muestra alto gasto y baja tasa de churn.**
- Cliente ideal para fidelizar.
- **Cluster 0 es estable pero gasta poco.**
- Requiere comunicación de valor a largo plazo.
- **Mayor gasto se asocia a menor abandono.**
- Invertir en engagement puede mejorar retención.
- **Ingreso alto no garantiza gasto alto.**
- Algunos clientes potenciales están desconectados.



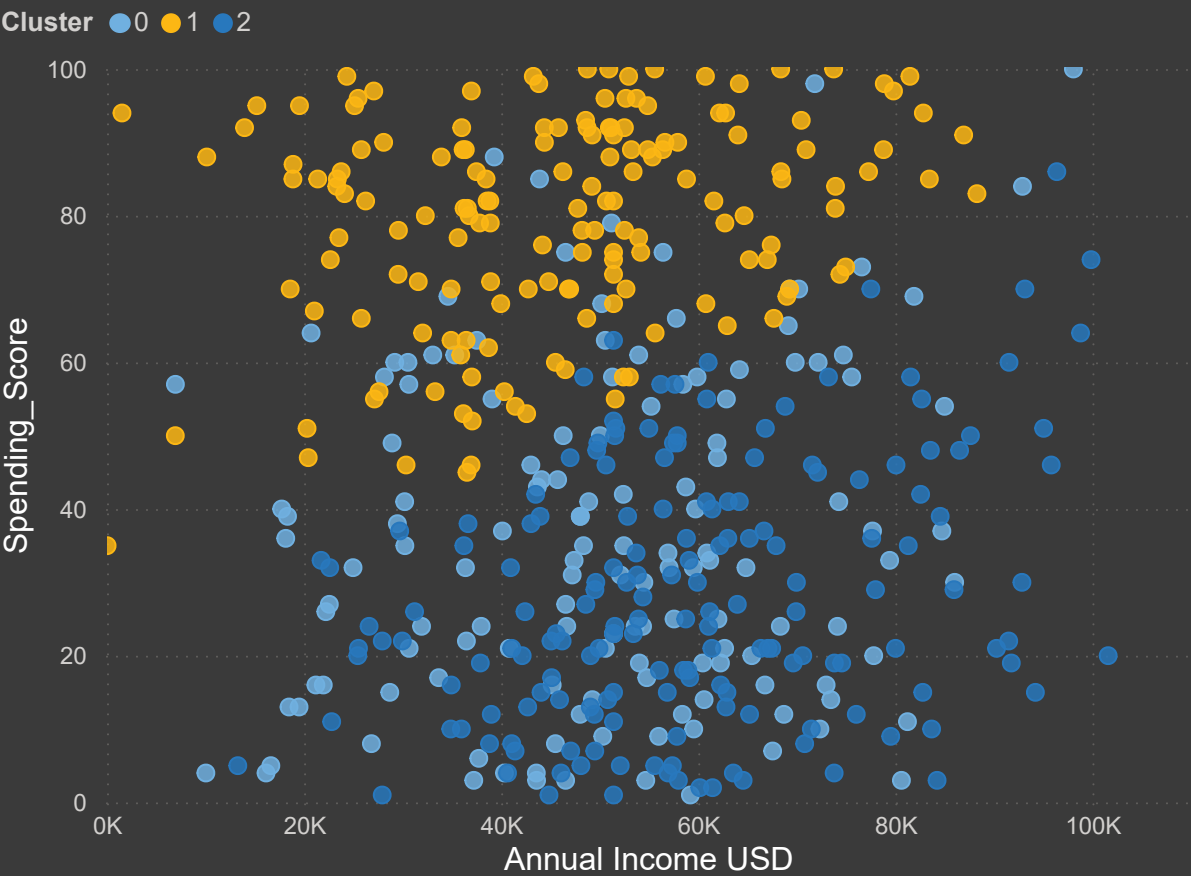
Tasa de Churn por Cluster



Score Promedio por Cluster



Annual Income USD vs Spending Score



Cluster	Edad promedio	Ingreso promedio	Score promedio	Tasa de Churn
0	47.33	50,672.98	36.16	0.27
1	34.13	46,034.53	79.43	0.25
2	29.14	59,127.34	28.38	0.31